

ASASE

BOLETÍN INFORMATIVO Nº26

ASASE: NO COMPETIMOS EN VOLUMEN, COMPETIMOS EN VALOR": DARÍO SPATA HACE BALANCE DE DOS AÑOS AL FRENTE DE ASASE.

Fuente: Redacción.

El presidente de **ASASE** y CEO de **IBERIAN Insurance Group**, **Darío Spata**, ha sido entrevistado por **Actualidad Aseguradora (INESE)** en un extenso y revelador diálogo que radiografía de forma maravillosa la evolución de **la Asociación de Agencias de Suscripción Españolas** desde su relanzamiento en 2023.

Bajo el lema "**No competimos en volumen, competimos en valor**", **Darío** resume una filosofía que ha guiado a **ASASE** en su consolidación como referente de especialización, cercanía y eficiencia en la suscripción. Durante estos dos años, la asociación ha duplicado el número de agencias asociadas, ha tejido alianzas estratégicas, ha ganado visibilidad institucional y ha defendido activamente los intereses del modelo de agencia ante los organismos reguladores como la DGSFP.

La entrevista aborda con claridad las claves del éxito de esta etapa:



¿CONOCES A
NUESTRO
BROKER
AMIGO DEL
NÚMERO...?

Grupo PACC es una correduría fundada el 14 de febrero de 1991 con un equipo de profesionales experimentados y entusiastas. A lo largo de estos 34 años, ha tenido una evolución positiva en expansión y estructura comercial, hasta posicionarse como la principal correduría de capital privado en España.

La misión principal de **Grupo PACC** es elaborar una mediación enfocada en una red comercial para lograr un fuerte posicionamiento de marca, servicio integral y generando beneficios sostenibles para los accionistas.

Con la visión de convertirse en empresa líder e innovadora, es reconocida por su eficiencia y eficacia, dando está garantía tanto los clientes como competidores que han trabajado con esta. Brindando desarrollo personal y personal tanto a sus colaboradores como empleados.



ESPECIALIDADES

Especializados en seguros de auto, hogar, vida y salud, seguros de decesos, accidentes y viajes, Seguros patrimoniales y de flota de vehículos. Además son expertos en ramos mas tecnicos como en ciberriesgos, construcción, averia de maquinaria y decenal.

CONTÁCTALOS

info@grupopacc.es
900 600 004
En la Web

- Una estrategia centrada en crear comunidad y no solo sumar cifras.
- La defensa de una regulación más justa y armonizada en línea con el marco europeo.
- La puesta en valor de los riesgos emergentes como oportunidad de crecimiento: energías renovables, movilidad alternativa, seguro paramétrico, reciclaje o plataformas digitales.
- El impulso a la colaboración entre agencias, corredores, reaseguradores y despachos.
- Iniciativas como el podcast divulgativo y el programa "Brokers Amigos", que refuerzan el ecosistema de **ASASE**.

Además, **Darío** traza una hoja de ruta ambiciosa pero clara: mantener lo logrado, avanzar en la interlocución regulatoria, atraer talento joven y posicionar a **ASASE** como la voz indiscutible de la suscripción en España.

Desde **IBERIAN Insurance Group**, han acompañado la difusión de la entrevista reafirmando su compromiso con una suscripción basada en el conocimiento técnico, la cercanía y el respeto al profesional del seguro.

Te recomendamos leer la entrevista completa:

Una lectura imprescindible para entender el presente y futuro del modelo de agencia en nuestro país. Claridad, visión y un mensaje rotundo: **"la suscripción especializada ya no es una promesa, es una realidad que ha venido para quedarse"**.

Accede a la entrevista completa en **Actualidad Aseguradora**.

CHANCE UNDERWRITING POTENCIA SU COLABORACIÓN CON ASEGURA GROUP.

Fuente: LinkedIn.



Desde **Chance Underwriting Agency** continúan apostando por mantener una relación más estrecha con sus colaboradores, basada en la escucha activa y el conocimiento directo de sus necesidades. Con este objetivo, su equipo se desplazó recientemente a las oficinas de **Asegura Group, Gestión Integral Correduría de Seguros S.L.**, para estrechar lazos y explorar nuevas oportunidades de colaboración.

Durante la visita, el equipo de **Chance** tuvo la oportunidad de reunirse con **Antonio José Turatti Mellado** y **Baltasar Quesada**, quienes compartieron su visión para el futuro de la correduría, centrada principalmente en el crecimiento en el sector. Esta hoja de ruta encaja con el enfoque de soluciones de valor que **Chance** viene desarrollando en los últimos años.

Aprovechando el encuentro, el equipo presentó el portfolio de productos de **Chance Underwriting**, destacando cómo su oferta puede adaptarse a las necesidades actuales de **Asegura** y contribuir a sus objetivos de expansión.

Desde la agencia han expresado su agradecimiento por el cálido recibimiento y han mostrado su entusiasmo por las oportunidades que esta alianza puede generar en el corto, medio y largo plazo.

CREDICAND PARTICIPA EN LA JORNADA DE PARTICIPADAS DE ERSM INSURANCE BROKERS.

Fuente: LinkedIn.

Nuestros socios de **Credicand** no han querido perderse la **Jornada de Participadas** organizada por **ERSM Insurance Brokers** en Madrid, un evento de gran valor estratégico para las corredurías que forman parte del grupo. Durante la jornada, se presentaron grandes iniciativas como **Credit Broker Protego Seguros**, especializada en seguros de crédito, además de compartir avances en digitalización mediante herramientas basadas en IA. También se abordaron las últimas novedades en el ámbito de las nuevas normativas que afectan al sector. Toda esta información fue compartida en un entorno de colaboración y de análisis conjunto.



Desde **Credicand** han expresado su agradecimiento por la invitación y han felicitado a los organizadores por una iniciativa que no solo enriquece el conocimiento profesional, sino que fortalece las relaciones y el networking entre los miembros del grupo.

CROUCO PRESENTA SU NUEVA WEB: MÁS MODERNA, ÁGIL Y ORIENTADA AL CORREDOR.

Fuente: LinkedIn.

Crouco, agencia de suscripción especializada en Responsabilidad Civil y Riesgos Ciber, ha anunciado la renovación completa de su página web: **www.crouco.com**. Con un diseño totalmente responsive y optimizado para todo tipo de dispositivos, la nueva plataforma busca mejorar la experiencia de navegación y adaptarse a las exigencias en un entorno digital cada día más dinámico.



[Inicio](#) [Sobre nosotros](#) [Seguros](#) [Actualidad](#) [Contacto](#)

+34 935 522 755



Actualidad



Inicio Sobre nosotros Seguros ▾ Actualidad Contacto

+34 935 522 755



Sobre CROUCO

Comprometidos con el corredor desde 2009

CROUCO Agencia de Suscripción, S.L. es una agencia de suscripción independiente, especializada en Responsabilidad Civil Profesional, Responsabilidad Civil General, Administradores y Altos Cargos (D&O) y Riesgos Cibernéticos.

Somos:

LLOYD'S Coverholder



El broker, en el centro de todo

Nuestro ADN no es otro que el de dar prioridad al asesoramiento y apoyo profesional a los corredores que lo requieran, creando sinergias competitivas en nichos de mercado en los que ellos son conocedores de cuáles son las necesidades aseguradoras.



Desde su fundación en 2009, **Crouco** ha mantenido una firme apuesta por la especialización técnica, la cercanía con los corredores y el acceso ágil a soluciones de suscripción. Esta renovación web responde al objetivo de facilitar el acceso a la información, tanto para corredores como para otros profesionales del sector.

Pero...¿Qué destaca en la nueva web?

- Diseño limpio y moderno, con navegación intuitiva y jerarquía clara de contenidos.
- Acceso directo a las líneas de producto de RC Profesional, RC General, RC Medioambiental, D&O y Ciberriesgos.
- Un enfoque directo al servicio al corredor, con formularios accesibles y orientación clara hacia la suscripción.
- Sección de noticias y actualidad, donde la agencia comparte sus avances y novedades.

Con esta iniciativa, **Crouco** da un paso de gigantes hacia su digitalización, la mejora de la usabilidad y la transparencia, manteniendo su posición como agencia ágil, especializada y adaptada a los cambios del sector.

Podéis visitar su pagina web aquí: **Crouco – Agencia de Suscripción del Grupo IBERIAN – Soluciones aseguradoras especializadas en Responsabilidad Civil y Riesgos Cibernéticos**

ALFONSO VALERA LIDERARÁ EL REASEGURO DE AON EN REINO UNIDO, EMEA Y APAC.

Fuente: Seguros News.

Aon ha anunciado su nueva estructura interna en su división de Reaseguro a nivel global, acompañado con una serie de nombramientos destinados principalmente a fortalecer su posición en los mercados internacionales. Entre ellos, destaca el de **Alfonso Valera**, quien asume el cargo de CEO de International for Reinsurance, con responsabilidad directa sobre los mercados de Reino Unido, Europa, Oriente Medio y África (EMEA) y Asia-Pacífico (APAC)

Valera, con una sólida trayectoria en la firma, ha ocupado anteriormente roles como Co-CEO de EMEA para Reaseguro y CEO y director general de **Aon Re Iberia**, manteniendo su reputación como uno de los directivos más experimentados del sector. Su nombramiento deja ver el profundo conocimiento de negocio que posee, así como su capacidad de dirigir equipos en entornos de máxima incertidumbre.



La reorganización también incluye otros nombramientos que merecen la pena destacar:

- **Steve Hofmann** ha sido designado CEO de Americas for Reinsurance, asumiendo la responsabilidad de las operaciones en Norteamérica y Latinoamérica.
- **George Attard** se incorpora como Global Head of Strategy for Reinsurance, con un enfoque en el desarrollo estratégico de la división a escala mundial.
- **Tomas Novotny**, por su parte, ocupará el cargo de Chairman de International for Reinsurance, aportando su visión al crecimiento del negocio.

En palabras de **Andy Marcell**, líder de las capacidades integradas de Riesgos y Capital Humano de **Aon**, que abarcan Reaseguro, Riesgos Comerciales, Salud, Wealth y Talento:

“Estamos encantados de promover a **Alfonso, Steve, George y Tomas** a estos importantes puestos de liderazgo, a medida que aceleramos la ambición y la velocidad de nuestro negocio de soluciones de Reaseguro, líder en la industria. Estos nombramientos reflejan la profundidad y calidad del liderazgo en nuestra empresa. Juntos, aportan décadas de experiencia, relaciones consolidadas con clientes, conocimiento del mercado y un fuerte compromiso con la innovación”.

Marcell también subrayó:

“Seguimos invirtiendo en nuestro negocio, nuestras capacidades y nuestros profesionales, y en las áreas donde vemos la mayor oportunidad para ayudar a nuestros clientes a tomar mejores decisiones. Con una mayor inversión en innovación, inteligencia artificial, asesoramiento climático y en nuestros Better Decisions Labs, estamos desarrollando herramientas y análisis propios que permiten acelerar la toma de decisiones, fortalecer las relaciones con los clientes e impulsar un crecimiento rentable y sostenible”.

Con estos cambios, **Aon** mejora su compromiso con la búsqueda de la excelencia operativa, la innovación tecnológica y el liderazgo en el mercado global del reaseguro.

DAXEL CELEBRA SU ANIVERSARIO EN EL SECTOR DE LAS AGENCIAS DE SUSCRIPCIÓN.

Fuente: *LinkedIn*.

DAXEL Insurance Services ha conmemorado recientemente un momento muy especial: el aniversario de su constitución formal como agencia de suscripción. Lo que comenzó como una idea nacida del esfuerzo, la dedicación y la pasión por el sector asegurador, se ha convertido hoy en una realidad consolidada, con una trayectoria marcada por el compromiso, el aprendizaje y el crecimiento.



En palabras de su fundadora **María García**, este proyecto ha estado lleno de retos, decisiones difíciles y aprendizajes profundos, tanto a nivel empresarial como personal. **“No podía imaginar mejor regalo de cumpleaños que ver cómo aquel sueño inicial se convertía en una empresa viva, dinámica y en expansión”**, ha expresado en un emotivo mensaje a través de redes sociales.

La historia de **DAXEL** es también la historia de quienes la acompañan: un equipo comprometido con el proyecto, clientes que han confiado en su producto desde el principio, aliados y profesionales que caminan junto a ellos cada día y, en palabras de **Maria García**, fundadora de **Daxel**; esos ángeles de la guarda que han sido fuente de fuerza en los momentos más duros.



Desde la agencia aseguran que este aniversario es solo una parada en el camino. Con una ilusión infinita y con unos objetivos claros, **DAXEL** sigue creciendo y reafirma su compromiso con la excelencia en la suscripción y el servicio al corredor.

DUAL EUROPA LANZA UN NUEVO PRODUCTO DE SEGURO DE CRÉDITO.

Fuente: Redacción.

DUAL Europa ha anunciado el lanzamiento de su negocio de Seguro de Crédito, marcando una importante expansión de sus líneas especializadas en todo el continente.



El nuevo negocio europeo de Trade Credit está dirigido por **Frank Masteling**, que se ha incorporado a la compañía como director de Trade Credit en **DUAL Europa**. Con más de 25 años de experiencia en el sector del crédito comercial, **Masteling** aporta una profunda experiencia y liderazgo para lanzar este nuevo producto. Antes de unirse a **DUAL**, trabajó como director general en **Nexus Trade Credit**, supervisando las operaciones en Reino Unido y Europa. También ha ocupado altos cargos comerciales y de suscripción en **Atradius** y **Rabobank**.

La nueva capacidad es proporcionada por **Axeria**, una compañía paneuropea con calificación A, reforzando aún más la solidez y fiabilidad de la oferta comercial de **DUAL Europa**.

A nivel Europeo, también se han establecido equipos dedicados a gestionar este nuevo producto en Holanda, Alemania y España, a los que seguirá Italia en breve, reforzando el compromiso de **DUAL** para ofrecer experiencia local y soluciones personalizadas a brokers y clientes. Este equipo está compuesto por profesionales como:

- **Joost van Steen**, Director de Crédito de **DUAL Benelux**, aporta más de 25 años de experiencia en la industria. Anteriormente ocupó puestos de liderazgo en **Horden Nederland / VLC & Partners, Marsh, Allianz Trade y Coface**, donde pasó 14 años en funciones comerciales y de siniestros.
- **Frederik Weiss**, Director de Crédito en **DUAL Deutschland**, un experimentado profesional del seguro de crédito con más de 20 años de experiencia en suscripción, desarrollo de negocio y gestión de diferentes brokers. Ocupó varios puestos de responsabilidad en **Allianz Trade**.
- **Almudena Arribas**, Analista financiera en **DUAL Ibérica**, cuenta con más de 20 años de experiencia en este ramo, los últimos 18 años en **Coface**. Su experiencia abarca la suscripción, el análisis y la atención al cliente.
- **Robert de Bruyn**, Director de Crédito en **DUAL Ibérica**, cuenta con más de 13 años de experiencia en **Coface**. Anteriormente trabajó para **Nexus Trade Credit** en funciones comerciales suscribiendo pólizas de crédito a empresas españolas.

“Estamos viendo una clara necesidad por parte de las nuevas empresas de toda Europa de una mayor flexibilidad y fiabilidad en su seguro de crédito”, apuntó **Masteling**. **“Nuestros equipos especializados en los diferentes mercados locales, están perfectamente cualificados para ofrecer soluciones adaptadas y con capacidad de respuesta que ayuden a los clientes a gestionar el riesgo de forma más eficaz para seguir creciendo con confianza”.**

La oferta se centrará en dos productos: Top-Up y Límite de crédito no cancelable, diseñado para satisfacer la creciente demanda de mayor cobertura y certidumbre en un entorno comercial mundial cada vez más volátil.

La cobertura Top-Up, permite a los clientes asegurar una capacidad adicional por encima de los límites proporcionados por sus aseguradoras primarias, garantizando una relación comercial ininterrumpida con sus clientes. En esta categoría se lanzarán dos nuevos productos: Top-Up Easy Start y Top-Up Easy Limits. Por su parte, los límites de Crédito No Cancelables ofrecen tranquilidad al proporcionar una cobertura estable con independencia de las condiciones del mercado, dando a las empresas la previsibilidad que necesitan para planificar.



“Estamos encantados de ampliar nuestra colaboración con **DUAL Europa** en el ámbito del seguro de crédito. Esto representa una gran oportunidad liderada por un experto de renombre, y esperamos que esta colaboración estratégica sea un éxito”



“Con un equipo dedicado de profesionales en toda Europa, aportando más de 100 años de experiencia acumulada, estamos seguros de que el nombramiento de **Frank** y estos nuevos productos refuerzan claramente nuestra posición como el socio de elección para los corredores, en particular en Trade Credit, donde vemos oportunidades significativas para ayudar a nuestros corredores a ofrecer soluciones a medida de sus clientes”

Este lanzamiento presenta otro hito clave en la estrategia de **DUAL Europa** para diversificar su cartera de +20 productos, mejorando aún más su oferta integrada y completa

HEYMONDO APUESTA POR EL HUMOR Y ROMPE MOLDES EN SU CAMPAÑA DE VERANO.

Fuente: Seguros News.

La insurtech especializada en seguros de viaje **Heymondo** ha lanzado una campaña de verano que no deja indiferente a nadie. Bajo el lema **“Te damos las mejores coberturas, pero no te hacemos inmortal”**, la compañía se aleja del discurso tradicional del sector asegurador y abraza el humor como herramienta principal para conectar con una nueva generación de viajeros.

Diseñada por la agencia creativa **Proud Mary**, la campaña ha sido planteada como una estrategia 100 % multicanal, con presencia tanto en canales digitales como en exteriores. Entre sus acciones más destacadas figuran una serie de sketches humorísticos en colaboración con la popular cuenta **Postureo Español**, adaptados para **TikTok** e **Instagram**, que han alcanzado más de 2,7 millones de impresiones.

El tono desenfadado de estas publicaciones han sido fundamentales para conectar con un público joven, especialmente millennials y generación Z, acostumbrado a consumir contenidos rápidos y divertidos, es decir, la carne de cañón para la viralización. Para amplificar el alcance, **Heymondo** ha contado con influencers como **Antón Lofer**, **Belén Santo** y **Carolina Iglesias**, así como con embajadoras de marca como **Lara Álvarez** y **Andrea Compton**.

La campaña también tuvo presencia en las calles de Madrid y Barcelona mediante cartelería tipo wild posting, manteniendo la coherencia del mensaje irónico y desenfadado también en el espacio físico.

Los resultados no se han hecho esperar: Más de 7,8 millones de impresiones, un crecimiento del 150 % en engagement respecto al trimestre anterior, un 58 % de aumento en menciones de marca y un 80 % de crecimiento interanual en contrataciones de seguros de viaje.

Con esta acción, **Heymondo** se ha dado a conocer como una compañía que entiende a los viajeros actuales, no solo por sus coberturas sino también en su forma de comunicar.



Según **Emma Olivero**, Comms & Brand Manager de la firma:

“Decidimos alejarnos del discurso clásico del sector y construir una narrativa con humor, porque sabemos que el nuevo viajero valora la autenticidad por encima de los clichés. Queríamos conectar desde la empatía, hacerles sentir que son ellos, y no la marca, los protagonistas del contenido.”

IMEUREKA Y LIBERTY SPECIALTY MARKETS LANZAN UN NUEVO SEGURO DE TRANSPORTE PARA PYMES.

Fuente: LinkedIn.



“Estamos muy satisfechos de dar la bienvenida a **LSM** a nuestro marketplace. Este acuerdo fortalece nuestra estrategia de integrar soluciones complementarias en nuestra plataforma, permitiendo a los corredores ofrecer a sus clientes las mejores condiciones del mercado.

Pablo Collado
Cofundador y CEO de IMeureka



IMeureka ha anunciado su nuevo acuerdo con **Liberty Specialty Markets (LSM)** para el lanzamiento de un nuevo producto de seguro de Transporte de mercancías, especialmente diseñado para cubrir las necesidades de las pymes. Esta iniciativa busca dar respuesta a las empresas que representan el 99,8 % del tejido empresarial del país y aporta cerca del 65 % del PIB nacional, pero que históricamente ha contado con un acceso limitado a soluciones aseguradoras especializadas. El nuevo producto estará disponible a través del marketplace digital de **IMeureka**, lo que permitirá a los corredores de seguros cotizar, contratar y gestionar este tipo de cobertura de forma ágil, eficiente y con condiciones altamente competitivas.

Gonzalo Palomero, director de Marine en **LSM España**, ha señalado:

“Este acuerdo refuerza nuestro compromiso con soluciones tecnológicas innovadoras y modelos de distribución alternativos en un mercado donde la diferenciación, la flexibilidad, la especialización y el servicio son clave.”

Por su parte, **Pablo Collado**, cofundador y CEO de **IMEureka**, ha valorado el acuerdo como un paso firme en la estrategia de la compañía:

“Estamos muy satisfechos de dar la bienvenida a LSM a nuestro marketplace. Este acuerdo fortalece nuestra estrategia de integrar soluciones complementarias en nuestra plataforma, permitiendo a los corredores ofrecer a sus clientes las mejores condiciones del mercado. En IMEureka, seguimos impulsando la transformación de la intermediación profesional a través de la tecnología”.

Con esta alianza, **IMEureka** y **LSM** dan un nuevo impulso a la innovación en el sector asegurador, apostando por la especialización, la tecnología y la cercanía al corredor como claves para ofrecer valor real al mercado.

El Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid y DUAL Ibérica firman un acuerdo de colaboración para reforzar la formación y el apoyo al canal mediador.

Fuente: Redacción.

El Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid y la agencia de suscripción **DUAL Ibérica** han formalizado un acuerdo de colaboración con el objetivo de impulsar la formación continua y ofrecer nuevas herramientas de valor a los mediadores colegiados. La firma del acuerdo tuvo lugar en la sede colegial, con la presencia de **Elena Jiménez de Andrade**, presidenta **del Colegio**, y **Andrés Martínez**, Director de Estrategia y Desarrollo de Negocio de **DUAL Ibérica**.

Con esta alianza, **el Colegio de Madrid** refuerza su compromiso con la excelencia profesional, ampliando su red de colaboradores con una empresa referente en el mercado de suscripción de seguros especializados. **DUAL Ibérica**, es la agencia de suscripción líder en el mercado español e internacional, con más de 25 años de experiencia en la gestión de programas de seguros para riesgos profesionales y especializados.



El acuerdo contempla el desarrollo conjunto de actividades formativas, jornadas técnicas y sesiones de actualización para los colegiados, especialmente en áreas clave como la Responsabilidad Civil Profesional y la gestión de riesgos especializados. Además, se establecerán vías de colaboración para dar a conocer las soluciones aseguradoras de **DUAL Ibérica**, adaptadas a las necesidades de los mediadores de seguros.

Durante la firma, **Elena Jiménez de Andrade** destacó **“la importancia de contar con partners estratégicos que compartan la visión del Colegio sobre la profesionalización del sector y el papel clave de la mediación en la distribución de seguros”**. Por su parte, **Andrés Martínez** subrayó **“el firme compromiso de DUAL Ibérica con la mediación y su apuesta por ofrecer un servicio ágil, especializado y con valor añadido para el corredor”**.

Brokers Amigos de ASASE



ALBROKSA RENUEVA SU COMPROMISO CON EL CP CACEREÑO Y EL DEPORTE LOCAL.

Fuente: Seguros News.

Albroska, una de las corredurías de seguros pertenecientes a nuestro programa de Brokers Amigos, ha anunciado la renovación de su patrocinio al **Club Polideportivo Cacereño** por una temporada más, reafirmando así su compromiso con el deporte y el talento local en la ciudad de Cáceres.



Este acuerdo consolida una relación ya sólida entre la correduría y una de las entidades deportivas más emblemáticas de la región. Más allá del apoyo institucional, **Albroska** respalda los valores que el club encarna tanto dentro como fuera del terreno de juego: esfuerzo, compromiso, trabajo en equipo y superación.

La renovación se formalizó recientemente en los Servicios Centrales de **Albroska**, en un acto simbólico que contó con la presentación de los jugadores **Iván Fernández** y **Emi Hernández**, y que puso de manifiesto la estrecha relación entre empresa y deporte.

Una temporada más, la imagen de **Albroska** estará presente en el estadio Príncipe Felipe, visibilizando esta colaboración que va más allá del patrocinio y se traduce en un apoyo constante al tejido social y deportivo de la ciudad.

Desde la correduría han querido desear al **CP Cacereño** una temporada llena de éxitos, subrayando: **“Reafirmamos nuestro compromiso con el deporte, el talento local y los valores que nos unen”**.

CONFLUENCE GROUP CIERRA UN SÓLIDO PRIMER SEMESTRE CON CRECIMIENTO DEL 34 % Y SIETE NUEVAS INTEGRACIONES.

Fuente: Seguros News.

Confluence Group ha cerrado la primera mitad de 2025 cumpliendo con creces sus objetivos de expansión e integración. En estos primeros seis meses del año, la correduría ha incorporado siete nuevas corredurías en zonas clave como Valencia, País Vasco, Málaga, Toledo y Sevilla, lo que ha impulsado un crecimiento del 34% en primas intermediadas respecto al mismo periodo del año anterior.

Este avance refuerza el modelo colaborativo del grupo, centrado en ofrecer a los corredores estructura, herramientas y una visión de futuro compartida. Así lo destaca **José Luis Medel**, director general de **Confluence Group**:

“Este primer semestre nos confirma que vamos por el buen camino. Seguimos apostando por un modelo que pone al corredor en el centro”.



La segunda mitad del año vendrá marcada por la celebración de la Convención Nacional de **Confluence Group**, que este año se celebrará bajo el lema **“El arte de ilusionarte”**. El evento reunirá a todos los miembros del grupo para compartir novedades estratégicas, desarrollos comerciales y, sobre todo, renovar el entusiasmo por seguir construyendo una red sólida, cohesionada y comprometida.

“Esta convención es mucho más que un evento: es la expresión de lo que somos y lo que queremos ser. Cada año más corredores quieren formar parte de esta experiencia”, añade **Medel**.

Confluence Group consolida así su posición como una de las redes de corredurías con mayor proyección del mercado, basada en el crecimiento conjunto y el valor compartido.

HOWDEN IBERIA Y FUNDACIÓN LAMAIGNERE SE ALÍAN PARA IMPULSAR EL PÓDCAST “MI PRIMERA EXPORTACIÓN.”

Fuente: Seguros News.



Howden Iberia y la **Fundación Lamaignere** han firmado un acuerdo de colaboración para patrocinar el **pódcast “Mi primera exportación”**, un proyecto que recoge experiencias reales de empresarios españoles que han afrontado con éxito el reto de internacionalizar sus negocios.

Gracias a este convenio, el **pódcast** contará con la producción de 80 capítulos distribuidos en 8 temporadas, y **Howden** tendrá una presencia destacada a lo largo de todo el proyecto. La iniciativa tiene como objetivo principal inspirar y formar a empresas interesadas en dar el salto al comercio internacional, compartiendo casos prácticos y voces con experiencia directa en el proceso.

Francisco Herrero León, presidente de la **Fundación Lamaignere**, ha subrayado la importancia de esta alianza:

“Este acuerdo con Howden refuerza nuestra apuesta por compartir conocimiento y experiencias prácticas que inspiren a las empresas a internacionalizarse con éxito. Contar con el apoyo de una firma de prestigio como Howden nos permitirá dar un salto cualitativo en la difusión de este proyecto”.

Por su parte, **José Álvaro García Luna**, director territorial SurLevante de **Howden Iberia**, ha destacado el valor estratégico del proyecto:

“Nuestra colaboración con la Fundación Lamaignere responde al compromiso de Howden con el crecimiento y la formación del tejido empresarial. Creemos firmemente en el valor de iniciativas que, como este **pódcast, acercan el conocimiento y la experiencia de los protagonistas del comercio internacional”**.

INTERMUNDIAL INFORMA: ARGENTINA EXIGE DESDE JULIO UN SEGURO DE VIAJE OBLIGATORIO CON COBERTURA MÉDICA COMPLETA.

Fuente: Seguros News.

Desde el pasado 1 de julio de 2025, Argentina ha implementado una nueva medida migratoria que obliga a todos los turistas extranjeros a contar con un seguro de viaje con cobertura médica completa, incluyendo asistencia sanitaria privada y traslado médico, tal como establece el **Decreto 366/2025**. El objetivo es claro: evitar que el sistema público de salud argentino asuma los costes derivados de la atención a viajeros internacionales sin cobertura.

Quienes no cuenten con un seguro adecuado no podrán acceder a la atención gratuita en hospitales públicos, una decisión que pone de relieve la importancia de viajar protegidos ante cualquier eventualidad médica.

Según la Radiografía 2025 del seguro de viaje de **Intermundial**, Argentina figura entre los países con mayores costes médicos en América del Sur, alcanzando los 1.454 euros por atención de urgencia, lo que refuerza aún más la necesidad de contar con una póliza que cubra tanto emergencias sanitarias como traslados médicos.

Requisitos sanitarios y migratorios clave.

Desde **Intermundial**, recuerdan los principales requisitos para quienes planeen viajar al país en lo que resta de 2025:



- Seguro médico internacional obligatorio: debe cubrir un mínimo de 20.000 dólares en asistencia privada y transporte sanitario, incluyendo traslados en ambulancias o aviones medicalizados.
- Declaración jurada: se podrá solicitar un documento que detalle el motivo del viaje, a presentar en el punto de entrada al país.
- Pasaporte en vigor: los ciudadanos españoles están exentos de visado para estancias de hasta 90 días, pero deben presentar un pasaporte válido con al menos tres meses de vigencia.
- Medios económicos suficientes: se requiere acreditar 50 USD por día de estancia, mediante efectivo, tarjetas o cheques de viaje.
- Billete de salida del país: será obligatorio presentar una reserva de transporte que justifique el retorno.

Además, se advierte que la calidad del sistema sanitario argentino varía considerablemente según la región. Mientras que las grandes ciudades cuentan con buena infraestructura médica, en zonas rurales o del sur del país, los recursos pueden ser limitados o de difícil acceso, lo que hace especialmente importante contar con seguros que contemplen evacuaciones médicas.

Argentina se une a la lista de países con seguro obligatorio.

El caso argentino no es aislado. Cada vez más países imponen como requisito de entrada la contratación de un seguro de viaje con coberturas médicas, hospitalización y repatriación. Entre ellos se encuentran Chile, Cuba, Tailandia, Rusia, Líbano, Ecuador, países del Espacio Schengen, y ahora también Argentina.

Soluciones de Intermundial para viajar seguro.

Para quienes necesiten una póliza adaptada a los nuevos requisitos, **Intermundial** ofrece varias opciones:

- **Totaltravel**: cobertura integral que incluye asistencia médica, repatriación, pérdida de equipaje, cancelación de viaje, accidentes y responsabilidad civil.
- **Totalsports**: ideal para quienes practican deportes durante sus vacaciones, cubre actividades como trekking, buceo o esquí.
- **Totaltravel anual**: opción perfecta para viajeros frecuentes, cubriendo todos los desplazamientos realizados durante 12 meses.

Con esta nueva normativa, viajar a Argentina exige una preparación más consciente y responsable, y contar con un seguro completo no solo es obligatorio, sino una decisión clave para garantizar tranquilidad y seguridad durante la estancia.

GREENWASHING Y RIESGOS DE RESPONSABILIDAD EN EL REPORTING ESG: EL NUEVO FRENTE DE SINIESTROS D&O

MARTA NUÑEZ RUIZ Y SOFIA TRIGO
BUIDE, ABOGADAS DE DAC BEACHCROFT


DAC BEACHCROFT



En el contexto de la gestión de empresas y la responsabilidad corporativa derivada de dicha gestión, cada vez adquieren mayor relevancia **los criterios ESG (Environmental, Social and Governance)**, que son un conjunto de estándares utilizados por las empresas para evaluar su **responsabilidad y sostenibilidad desde el prisma medioambiental, social y de gobernanza**.

En este sentido, la sostenibilidad medio ambiental, la diversidad y la igualdad o las buenas prácticas de gobierno corporativo, cada vez están más presentes en la toma de decisiones de las empresas, resultando especialmente relevantes para los inversores.

El concepto de ESG se vincula con la denominada **"Inversión Sostenible y Responsable"** práctica de la que surgen los llamados **"Inversores Socialmente Responsables"**, los cuales, a la hora de valorar si realizar una inversión en una determinada empresa, no solo se guían por los resultados financieros de la misma, sino también –y en mayor medida– por el informe de sostenibilidad, que aporta luz sobre los criterios ESG que dicha empresa toma en consideración. La realidad es que actualmente, los inversores tienden a apostar por aquellas empresas más comprometidas con el medio ambiente, con la sociedad y con las buenas prácticas de gobierno corporativo.

La Unión Europea viene estableciendo ya desde hace años un marco regulatorio que busca potenciar e incentivar las prácticas empresariales sostenibles, con la idea de que **los Estados Miembros ajusten progresivamente sus normativas nacionales hacia un modelo de economía sostenible**.

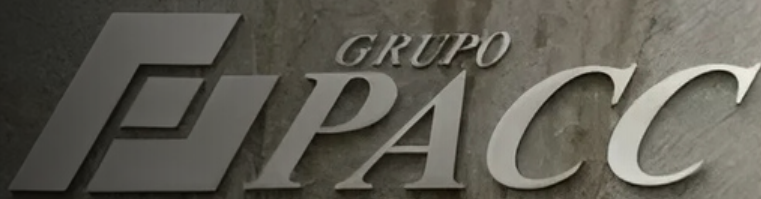
En este contexto, el hecho de que **los criterios ESG** adquieran cada vez más peso a nivel regulatorio y social, conlleva nuevos riesgos que podrían generar responsabilidad de la dirección de la empresa, como es la práctica denominada **"Greenwashing"**, consistente en trasladar al mercado información que no refleja de manera clara ni fiel la realidad de las acciones o iniciativas llevadas a cabo por una empresa en materia sostenibilidad.

En este escenario, dada la complejidad de garantizar el cumplimiento por parte de las empresas de las distintas normativas y exigencias en materia de sostenibilidad y buen gobierno, **entrarían en juego las Pólizas D&O**, que **cubren a los administradores y directivos frente a reclamaciones derivadas de actos incorrectos cometidos en el ejercicio de sus funciones, ello siempre con sujeción a los términos, condiciones y exclusiones estipulados en el contrato en cuestión**.

Pongamos como ejemplo que una determinada empresa publica su **Reporting ESG** sin contrastar los datos de sostenibilidad proporcionados por su principal proveedor e incurre en **Greenwashing**, sufriendo un grave daño reputacional y pérdidas financieras, que finalmente sufren los inversores, por lo que estos interponen una reclamación de responsabilidad contra los administradores o directivos de la empresa en cuestión.

Este nuevo tipo de reclamaciones supondrá a buen seguro un reto desafiante tanto para los departamentos de siniestros (**i.e., potencial encaje de estas reclamaciones bajo las coberturas tradicionales de las Pólizas D&O**) como para los departamentos de suscripción (**i.e., wordings D&O y primas acordes a estos novedosos riesgos**) de las compañías aseguradoras.

En definitiva, la responsabilidad corporativa ya no se limita únicamente a una gestión empresarial eficiente, sino que se extiende al cumplimiento de crecientes exigencias regulatorias, sociales y éticas en materia de sostenibilidad. En este nuevo escenario, los administradores y directivos están cada vez más expuestos a reclamaciones relacionadas con el cumplimiento de los **criterios ESG**, lo que obliga a las empresas a implementar nuevas estrategias de mitigación del riesgo, entre las que **las pólizas D&O** adquirirán a buen seguro un papel clave.



Eduardo Ortega

Presidente de Grupo PACC.



1. La pregunta de introducción por excelencia en este medio es ¿Quién es Eduardo Ortega y como llega al mundo del seguro a su vida?

Eduardo Ortega es un jerezano que lleva más de tres décadas afincado en Córdoba, y cuya trayectoria profesional en el mundo del seguro comenzó, como muchas veces ocurre en esta industria, casi por casualidad. Al terminar sus estudios y en plena búsqueda de su primer empleo, se encontró ante dos caminos: uno, en el sector bodeguero, con una oferta de trabajo en las históricas Bodegas Garvey; el otro, en el sector asegurador, concretamente en Mutua General.

Aunque había sido seleccionado por Garvey, justo en los días previos a su incorporación se produjo el célebre "cerrojazo" de Rumasa en 1983, que paralizó las actividades del grupo bodeguero. Esa situación le llevó a aceptar la propuesta de MG, iniciando así una carrera profesional en el sector asegurador que, desde entonces, ha sido su vocación y su campo de desarrollo.

2. En el año 2021 recibieron el premio Cordobeses del año, en la categoría Economía y Empresas, ¿Qué significado tuvo esto para usted y para Grupo PACC este reconocimiento? ¿Han intensificado aun más sus valores corporativos desde este acontecimiento?

Recibir en 2021 el Premio Cordobés del Año en la categoría de Economía y Empresa fue, sin duda, uno de los momentos más emotivos y significativos de mi trayectoria profesional. No solo por el reconocimiento en sí, sino por lo que representa: una validación pública al esfuerzo, a la constancia y a una forma de hacer empresa basada en las personas, en los valores y en la vocación de servicio.

Para mí, personalmente, fue un orgullo. Pero sobre todo lo viví como un reconocimiento colectivo. Este premio no es solo mío, es de todo el equipo humano que forma Grupo Pacc, de los que están y también de los que han estado a lo largo de los años, ayudando a construir una organización que ha sabido crecer sin perder su identidad ni sus principios.

3. Grupo PACC ha sido pionero en implantar el modelo de correduría franquiciada en España ¿Cómo ha evolucionado ese modelo en estos años? Desde 2022 a 2023 se abrieron nuevas oficinas en Jerez, Valencia, Fuengirola o Les Borges Blanques ¿Cuáles son los factores para determinar la apertura de estas nuevas entidades?

Efectivamente, fuimos pioneros en la creación del modelo de franquicias dentro del sector asegurador, algo que en aquel momento no era habitual y que supuso un paso valiente y estratégico. Desde la primera franquicia que abrimos en 1997, teníamos claro que no se trataba solo de crecer en número o en presencia, sino de construir una red sólida, profesional y comprometida con los valores que siempre han definido a Grupo Pacc. La incorporación de franquiciados ha supuesto un importante valor añadido. No solo por la expansión territorial que nos ha permitido tener presencia en muchas zonas donde antes no llegábamos, sino porque hemos sabido sumar talento, iniciativa y espíritu emprendedor a nuestro proyecto. Cada franquiciado que se ha unido a la red ha traído consigo una visión local, un conocimiento del entorno y una implicación que han enriquecido enormemente al grupo.

En estos años, hemos combinado el crecimiento a través del modelo de franquicias con una firme apuesta por la apertura de nuevas sucursales propias, como Jerez o Valencia, reforzando así nuestra presencia directa en plazas estratégicas para el grupo.

4. En 2023 superaron los 105 millones de euros en facturación ¿Cuáles cree que han sido las líneas de negocio que fueron las impulsoras de esta cifra? ¿Ha afectado esta cifra a la estructura interna y la relación con los distintos franquiciados?

No debemos olvidar que Grupo PACC es, ante todo, una correduría especialista en mediación, y esa especialización se refleja en la diversidad y solidez de nuestros canales de distribución. Desde nuestros inicios hemos entendido que el crecimiento sostenible y la cercanía al cliente pasan por contar con una red amplia, bien estructurada y profesionalizada.

Hemos apostado con decisión por un modelo que combina franquicias, colaboradores externos, integraciones, sucursales propias y acuerdos estratégicos, lo que nos ha permitido impulsar el negocio de forma clara y evidente. Esta multicanalidad no solo nos ha dado capilaridad y presencia territorial, sino también capacidad de adaptación a los diferentes perfiles de cliente y entornos económicos.

Esta estrategia ha sido, sin duda, una de las claves del éxito de Grupo PACC: crecer sin perder el control, sumar sin perder identidad, y adaptarnos sin perder foco.

5. El entorno asegurador cada día esta mas digitalizado y con mayor número de insurtech en el mercado que ayudan a este hecho ¿Cómo mantenéis el equilibrio entre tecnología y cercanía con el cliente?

En Grupo PACC apostamos de manera clara y decidida por la tecnología, convencidos de que es un pilar fundamental para acompañar el crecimiento de la empresa y mejorar la experiencia tanto del cliente como del mediador. Entendemos la innovación no como una moda, sino como una herramienta estratégica para ganar en eficiencia, control, agilidad y calidad de servicio.

Un ejemplo claro de esta apuesta es el desarrollo de nuestro propio ERP, una solución tecnológica diseñada a medida, que nos ha permitido dar un salto cualitativo muy significativo. Hoy en día, este ERP está considerado como una de las plataformas más potentes del mercado asegurador, y su continua evolución nos garantiza estar siempre un paso por delante en cuanto a gestión, integración de procesos y soporte comercial.

Además, contamos con un departamento propio de IT, formado por técnicos especializados de la casa, lo que nos permite mantener una interlocución directa, ágil y orientada a las necesidades reales del negocio. Este equipo no solo da soporte, sino que participa activamente en el diseño de herramientas, en la mejora continua del ERP y en el desarrollo de soluciones que faciliten el día a día de nuestros colaboradores y franquiciados.

6. ¿Cuáles son los grandes objetivos de Grupo PACC para 2025 y 2026 en cuanto a lo estratégico, tecnológico y humano?

Nuestro principal objetivo estratégico es claro: continuar creciendo sin perder nuestra esencia ni nuestros valores. Sabemos que el verdadero reto no es solo expandirse, sino hacerlo manteniendo intacta nuestra identidad, esa que nos ha permitido construir relaciones de confianza duraderas con clientes, colaboradores y franquiciados.

En el plano tecnológico, no tenemos dudas: seguiremos estando en la punta de lanza. La innovación seguirá siendo una prioridad estratégica, no como fin en sí mismo, sino como medio para mejorar procesos, anticipar necesidades y reforzar la competitividad de nuestra red. Contamos con la base, el equipo y la visión para continuar desarrollando soluciones propias que marquen la diferencia en el mercado.



BUZÓN DE SUGERENCIAS DE ASASE.

En ASASE queremos que la opinión de los socios cuente, para ello hemos puesto a disposición de estos un **buzón de sugerencias**.

En este espacio, socios como partners podrán compartir información y noticias para futuros boletines, ideas para formaciones, sugerencias para nuevos proyectos o consultas y peticiones.

¡¡Participa y comparte tus ideas hoy mismo!!

¡ESTAMOS PREPARANDO NUESTRO ESPERADO CONGRESO!

Queremos anunciar a nuestra comunidad que ya se está preparando el próximo Congreso de ASASE, la fecha será para el próximo 2 de Octubre y se celebrará en el auditorio El Beatriz de Madrid, en breves, daremos más detalles y pasaremos las encuestas de los grupos de trabajo para que nuestra comunidad también participe de forma activa en él.

Si tienes ideas, sugerencias, quieres proponer ponentes o participar en los grupos de trabajo, estaremos encantados de escucharte. Puedes escribirnos a: pablo@asase.eu

¡Gracias por vuestra colaboración y por seguir construyendo juntos el futuro de las agencias de suscripción!

PRESENTAMOS EL ÚLTIMO PODCAST DE LA TEMPORADA DE ASASE CON BERNARDO YBARRA (MUÑOZ ARRIBAS).

Ya tenéis en **Spotify** el duodécimo episodio del Podcast de **ASASE**, cerrando así la primera temporada, en esta ocasión contamos con nuestros partners jurídicos de **Muñoz Arribas Abogados**, para hablar de los errores legales que normalmente cometen las MGA's y como evitarlos. Contamos con **Bernardo Ybarra** que nos dan varios tips valiosísimos para que esos errores no nos salgan caros. Escúchalo **aquí**.

TODO ESTO ES POSIBLE GRACIAS A NUESTROS SOCIOS



PARTNERS

Y BROKERS AMIGOS

